



TITLE:

生産と販売のインターフェイス - 巨大企業の生産・販売調整シス テム -

AUTHOR(S):

岡本, 博公

CITATION:

岡本, 博公. 生産と販売のインターフェイス - 巨大企業の生産・販売調整システム -. 経済論叢 1986, 137(2): 275-276

ISSUE DATE:

1986-02

URL:

<https://doi.org/10.14989/134127>

RIGHT:

經濟論叢

第137卷 第2号

新興コンツェルンと企業グループ……………	下 谷 政 弘	1
19世紀末イギリスにおける		
高齢者の労働と生活……………	武 田 宏	30
戦後フランスの「国有化」政策をめぐる		
一考察……………	北 島 健 一	49
インフレーションによる		
労賃収奪について……………	金 谷 義 弘	68
書 評		
松村文武著		
『現代アメリカ国際収支の研究』……………	板 木 雅 彦	86

経済学会記事

昭和61年2月

京都大學經濟學會

同志社大学助教授 岡本 博公

（報告要旨）

現代の巨大企業は、一方では情報技術革新に支えられて、他方では巨大企業同士の熾烈な市場支配競争の要請にこたえて、生産と販売の統合を新たな段階におしあげている。この報告では、①巨大企業の垂直的統合の現段階がどのようなものであるかを明らかにし、さらに②巨大企業の垂直的統合のありようを産業と企業の競争力の違いを反映するものとして類型化する試みを紹介した。

巨大企業の熾烈な競争は多品種・多仕様生産を極限までおしすすめながら、できるかぎり長い生産プロセスの全体にわたって、効率的な生産、とりわけ原材料から完成品に至る素材の一貫した流れを実現すること、しかもそれは納期の短縮と在庫の削減を同時に達成するものであることを要請している。巨大企業の垂直的統合の現段階は、こうした矛盾する要請を同時に充足する生産・販売調整システムを構築している。それは、いわば見込生産に受注生産を組みこむシステムであり、生産プロセスの進展にあわせて次

第に受注情報を具体化しながら、最終的に見込生産を受注生産に転換させるシステムと
いってよい。巨大企業は情報技術革新に支えられて、こうした精緻な生産・販売調整シ
ステムをつくりあげ、新たな統合構造を実現している。

ところで、この精緻なシステムが円滑に駆動するためには、一方では微調整を重ねな
がら現実の需要動向に最終的に照応していくフレキシブルな生産システムが必要であり、
他方では微調整を最少限に抑制するために当初の計画をできる限り予定どおり実現せし
める強固な販売力が不可欠である。こうして、巨大企業がどのような生産・販売調整シ
ステムを構築しているかは、生産技術の特性と市場の特質に制約され、産業の違いと企
業の競争力を映し出すことになる。

たとえば、①生産のフレキシブリティはそれほど高くないが、紐付販売によって相対
的に強い販売力を保持する鉄鋼業巨大企業は、先物契約によって生産のリードタイムに
あわせた受注期間＝納期を設定している。

②自動車工業巨大企業は、最も精緻なオーダー・エントリ・システムによって、旬オ
ーダー、デイリーオーダーを展開している。だが、自動車工業巨大企業のこのシステム
は、多品種・多仕様生産の拡充と相乗的にすすむので企業の競争力の差を如実に反映す
ることになる。

③半導体企業の場合は、生産のフレキシブリティが低いうえにユーザーパワーが強く、
鉄鋼業のように生産のリードタイムにあわせた納期設定ができないので見込生産が支配
的であり、オーダー・システムはブリミティブな段階にとどまっている。